



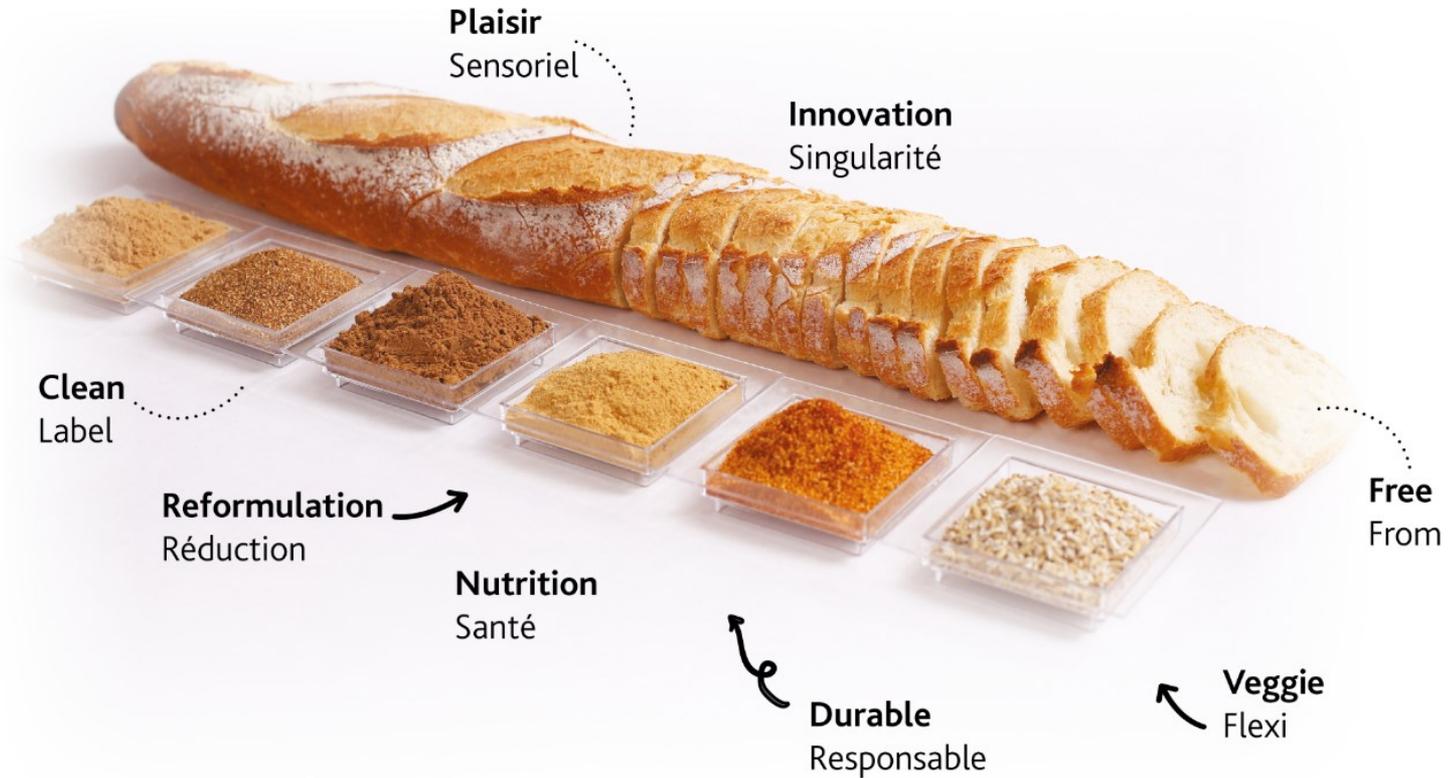
# STRATÉGIE EXPORT D'EUROGERM

---

**CEBP - 14 novembre 2018 - Serge MOMUS**

# Ingrédients & Solutions

---



# Un groupe internationalisé

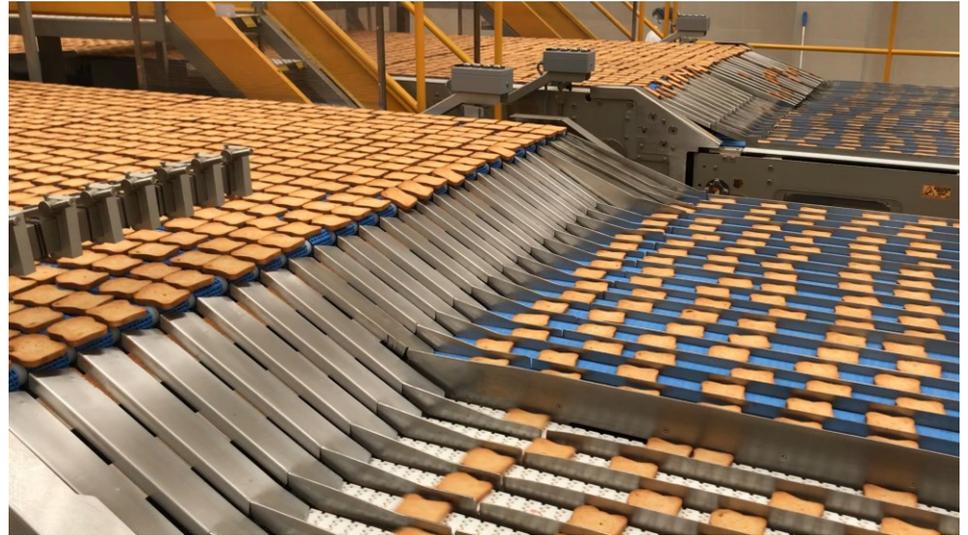
- CA 106 M€  
dont Export 67%
- 12 filiales  
étrangères



# Question : une grande diversité de clients

---

- Boulangerie Dakar
- Ligne biscottes



# Réponse : une stratégie export multi-canaux

- Ventes directes de France
- Agents commerciaux
- Distributeurs
- Filiales commerciales
- Filiales de production, en propre ou en JV

# Par où commencer ?

---

- **Intelligence économique :**  
population, consommation de farine, prix de Kg de pain, concentration des acteurs, canaux de distribution, réglementation douanière, taxes d'importation, présence des concurrents, langue, stabilité de la monnaie, contacts locaux,...
- **Pays cibles :**  
matrice potentiel vs risque, analyse SWOT

# Par où commencer ?

---

- Et surtout :



# Faites-vous aider

---



# Un échec : la Chine



# Une réussite : le Brésil

---



# Un projet, un homme, des moyens

---

- Que votre offre soit parfaite
- Que le projet soit porté par un chef de projet et soutenu par le dirigeant
- Que 100% des ressources de l'entreprise y soient consacrées
- Ayez de l'imagination!
- Prenez des risques.....calculés ! Business Plan 3 à 5 ans

---

*« Les navires qui restent au port  
ne rentrent jamais les cales pleines  
mais aussi ceux qui naviguent en escadre  
arrivent plus facilement à destination. »*



# MERCI DE VOTRE ATTENTION

[smomus@eurogerm.com](mailto:smomus@eurogerm.com)

---

